

**Besoins de gestion des risques
pour les clients des IMF et
comment y répondre au mieux:
CAS DES IMF DE LA CIF**

**Par : Oumar SAVADOGO
Coordonnateur projet de micro
assurance**





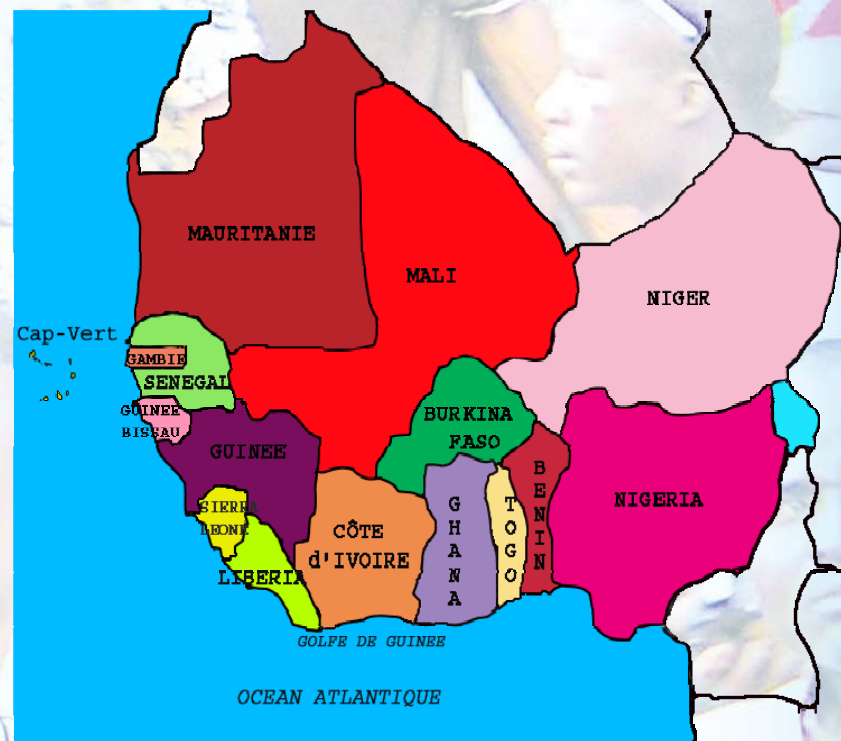
Contenu de la présentation

- Présentation de la CIF
- Besoins de gestion des risques pour les clients des IMF
- Réponses apportées par le projet de la CIF
- Quelques statistiques du RPC
- Conclusion

Présentation de la CIF

- Un mouvement coopératif, construit sur un partenariat solide et durable entre six réseaux dans cinq pays de l'Afrique de l'Ouest :

- RCPB du Burkina Faso
- FUCEC du Togo
- FECECAM du Bénin
- NYESIGISO du Mali
- KAFO JIGINEW du Mali
- PAMECAS du Sénégal



Présentation de la CIF

- Une confédération régionale :
 - Avec 1,2 millions USD de capital à propriété coopérative;
 - Qui a pris le relais du Centre d'Innovation Financière;
 - Qui a obtenu son agrément en février 2008 et a démarré officiellement ses activités le 1^{er} Janvier 2009;
 - Avec des fonctions axées principalement sur la surveillance financière, le développement de produits financiers, l'informatique et la gestion des RH et Formation au profit des réseaux partenaires.

Présentation de la CIF

- Les réseaux partenaires cumulent au 31/12/2008 :
 - 2,2 millions de membres dont 40% de femmes;
 - 496 M USD d'actif, 332 M USD d'encours d'épargne et 293 M USD d'encours de crédit ;
 - 653 unités de base avec 5 895 dirigeants bénévoles;
 - Plus de 50% du marché de la micro finance en Afrique de l'Ouest;
 - Un environnement uniforme : même monnaie, même loi sur la micro finance et même loi sur les assurances;



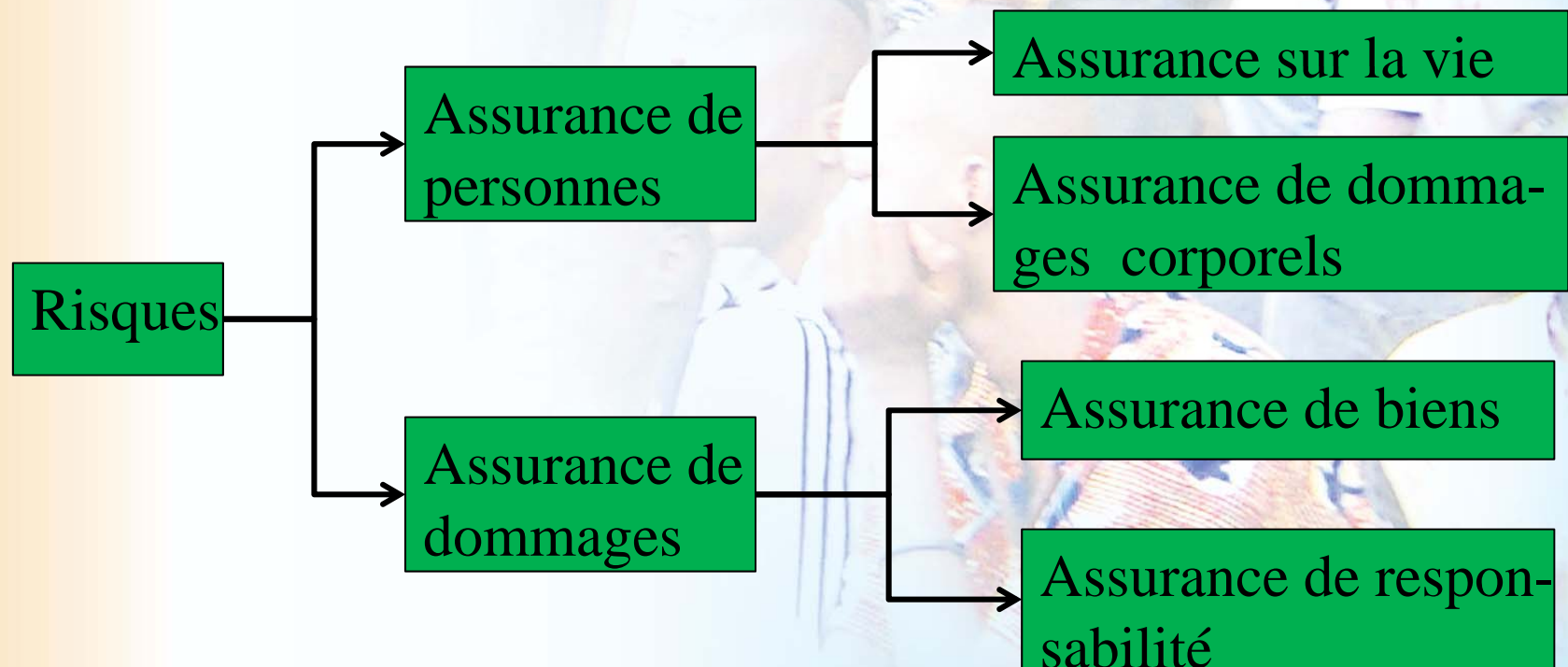
Besoins de gestion des risques des clients des IMF

Les IMF et leurs membres sont exposés à des risques dont la couverture permet de :

- lutter contre la vulnérabilité des membres
- diversifier les moyens de protection contre les risques
- rendre accessible aux populations à faibles revenus d'autres produits financiers
- fidéliser les clients des IMF
- augmenter la gamme de produits de l'IMF
- pérenniser l'offre de service de l'IMF
-

Besoins de gestion des risques des clients des IMF

Les risques auxquels sont confrontés les clients des IMF peuvent être scinder en 2 grands groupes: les risques touchant la personne dans son intégrité physique et les dommages aux biens.





Réponses apportées par le projet de la CIF

- Lancement d'un projet de recherche action sur la micro assurance au profit des réseaux membres de la CIF;
- Réalisation d'études de marché pour confirmer le marché et les besoins;
- Inventaires des pratiques de mécanismes de gestion des risques avec comme conclusion que les pratiques étaient divergentes d'un réseau à un autre;
- Mise en place d'un Comité de pilotage composé des réseaux, du CIF et des groupes d'Experts DID/DSF et ADA/BRS pour orienter les actions et valider les choix techniques et stratégiques du projet;
- Adoption de 2 orientations stratégiques par le Comité de Pilotage :
 - Professionnaliser les pratiques existantes dans les réseaux ;
 - Institutionnaliser les pratiques par la création d'une structure spécialisée.

Réponses apportées par le projet de la CIF

- Déroulement de la phase de professionnalisation sur la base des 6 recommandations suivantes :
 - Poursuivre uniquement l'offre du service lié au régime de prévoyance crédit;
 - Maintenir la distribution et la gestion du produit via les entités des réseaux;
 - Standardiser la configuration du produit et innover dans sa conception;
 - Harmoniser les processus et les pratiques administratives et mettre en place un SIG spécifique à l'activité au sein des réseaux;
 - Développer un pool de compétence au sein des réseaux afin de pouvoir remplir de manière professionnelle les fonctions de gestion en matière de prévoyance;
 - Nouer des partenariats d'affaires avec les compagnies privées pour les autres besoins.
- Démarrage de l'expérimentation de la configuration retenue dans 2 réseaux;



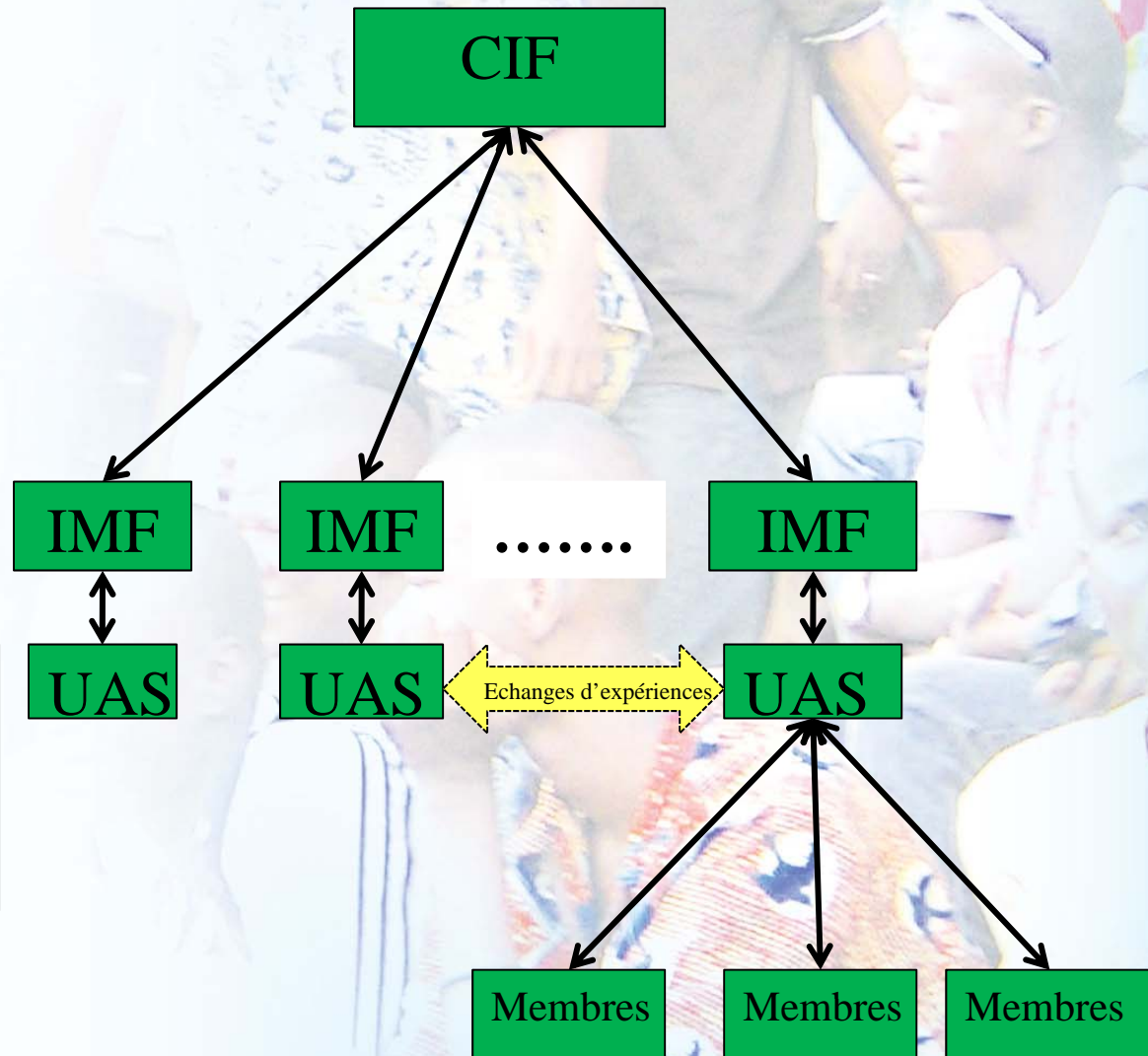
Réponses apportées par le projet de la CIF

- Évaluations des expérimentations;
- Ajustements de la configuration et des processus;
- Élaboration d'une stratégie de déploiement et de réplique du produit;
- Première expérimentation en 2004 dans un réseau, le RPC est répliqué à ce jour sur tous les 6 réseaux partenaires de la CIF;
- Le RPC couvre les garanties décès et ITP mais offre également un versement additionnel pour subvenir aux besoins immédiats en cas de sinistres;
- Après une phase de professionnalisation dont les résultats sont jugés satisfaisants, perspective de création d'une compagnie d'assurance.

Modèle CIF

Conception des produits
Analyses techniques et financières
Consolidation des données
Appuis techniques
Recherche développement

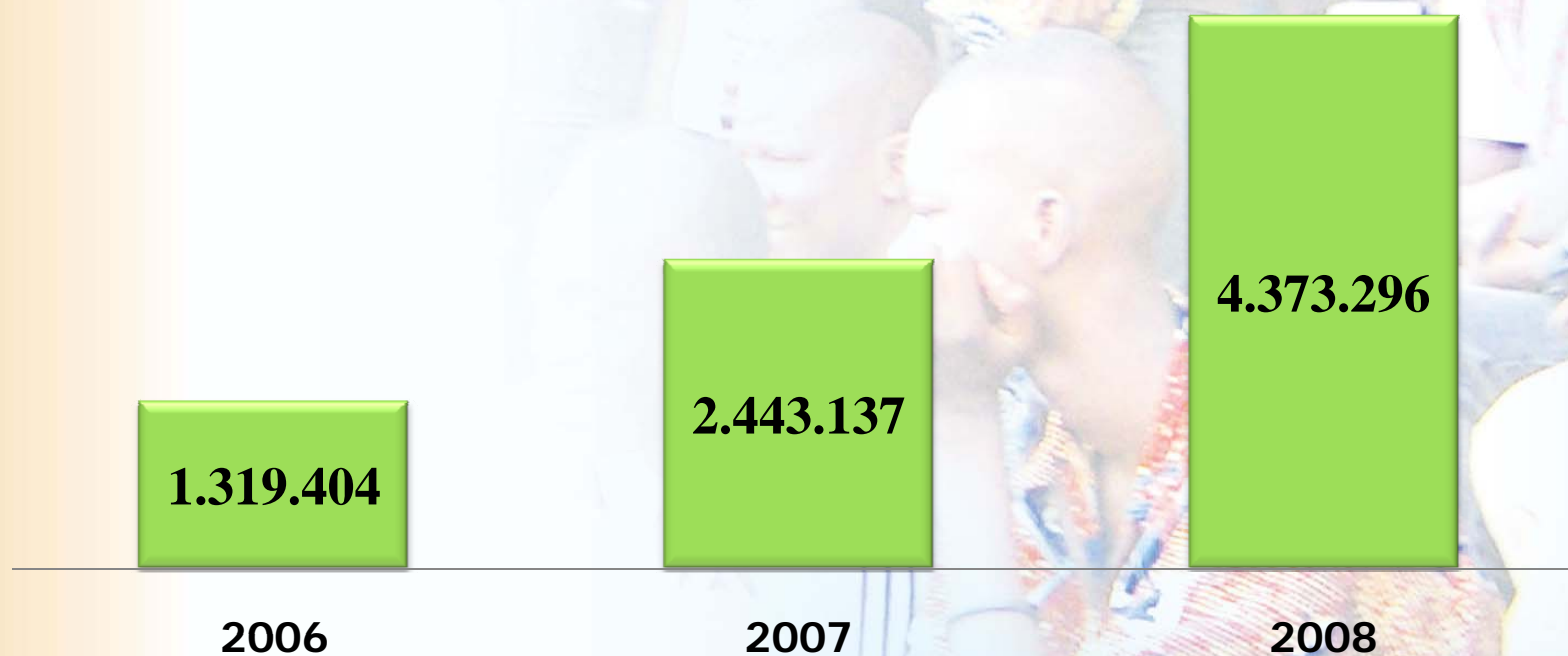
Gestion commerciale et marketing
Gestion administrative et financière
Gestion de l'opérationnel



Quelques statistiques du RPC

Volume des cotisations

Cotisations (en \$ US)

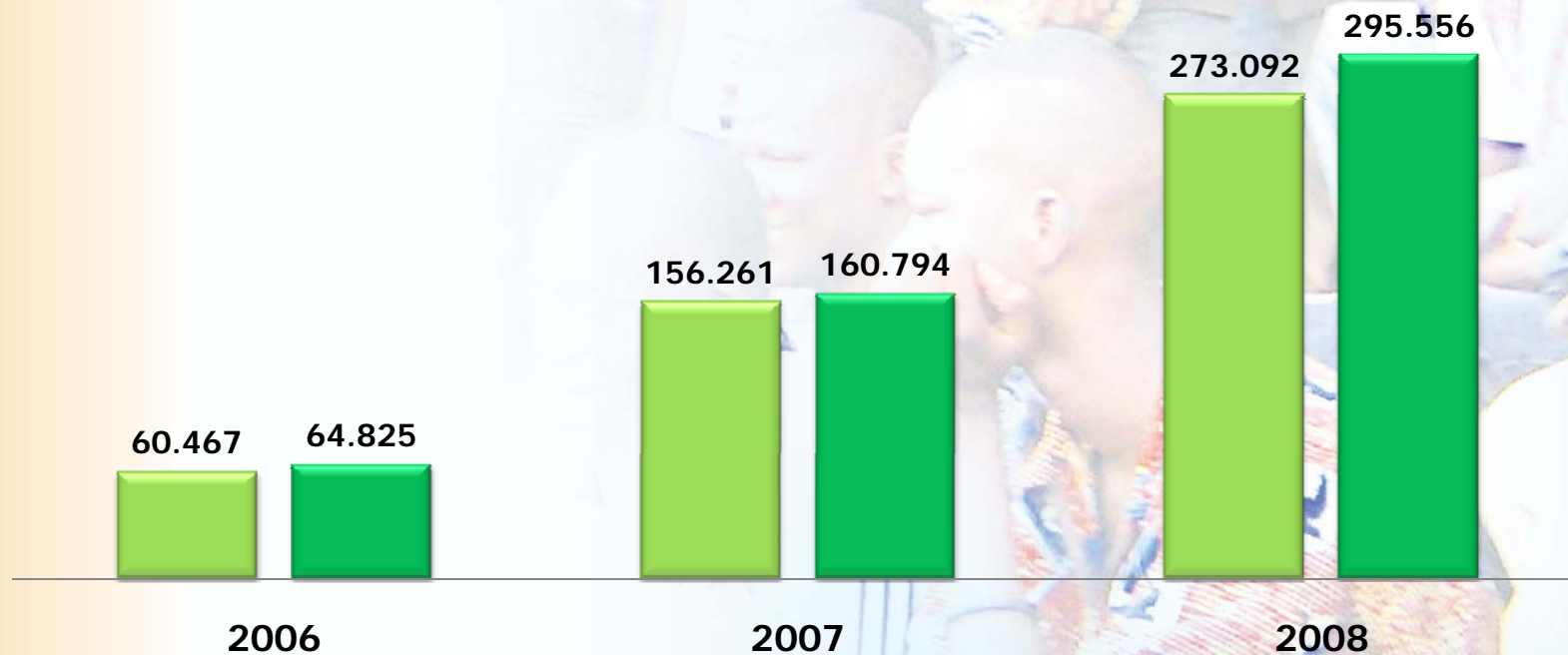


Quelques statistiques du RPC

Nombre de contrats couverts

Nombre de contrats

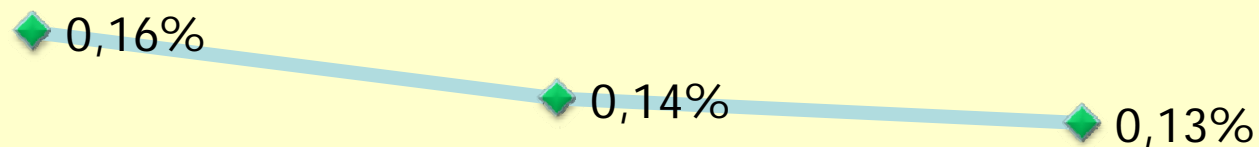
■ Contrats émis ■ Contrats en cours



Quelques statistiques du RPC

Taux de contrats sinistrés

Taux de contrats sinistrés



2006

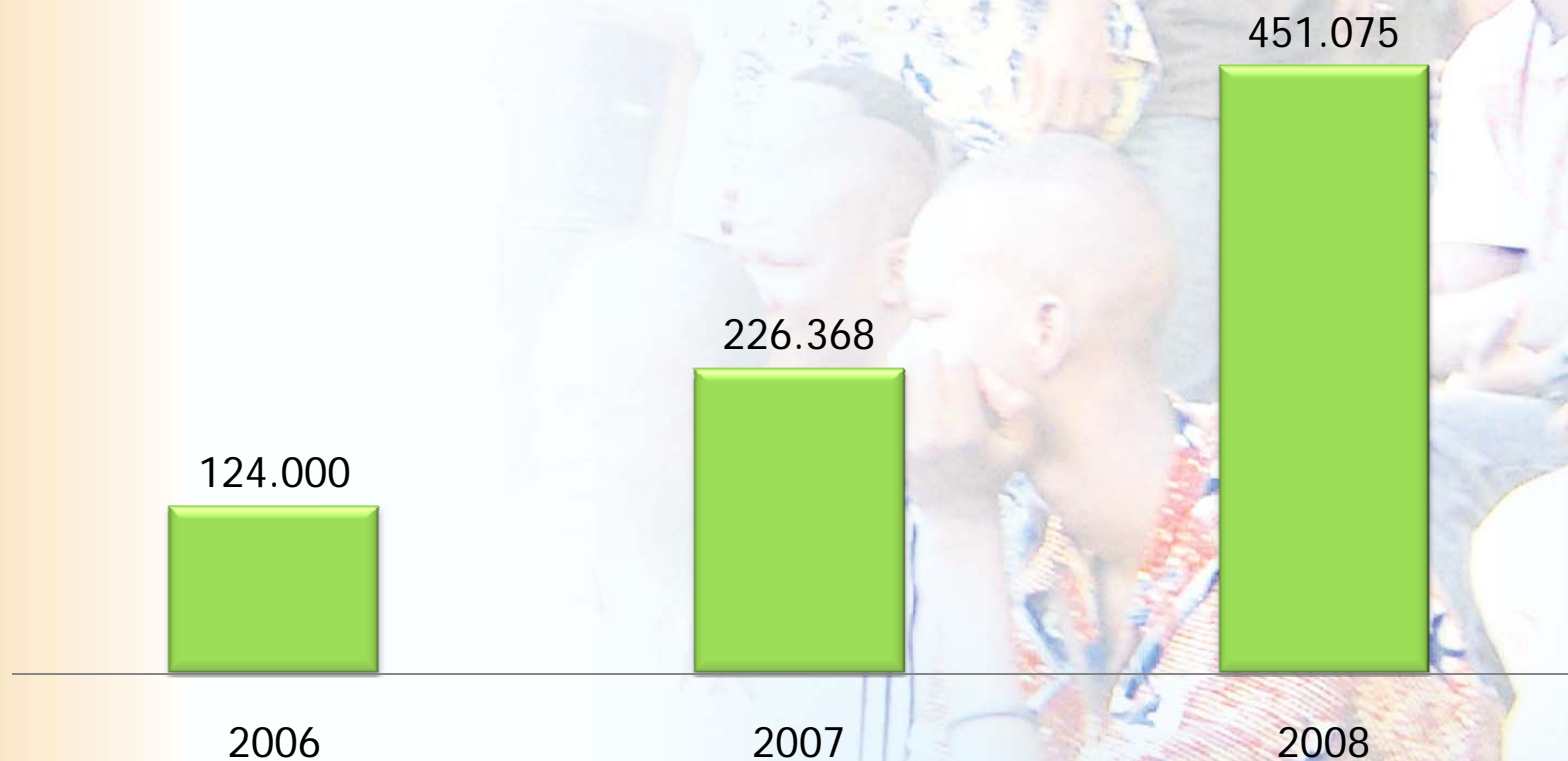
2007

2008

Quelques statistiques du RPC

Prestations décès payées

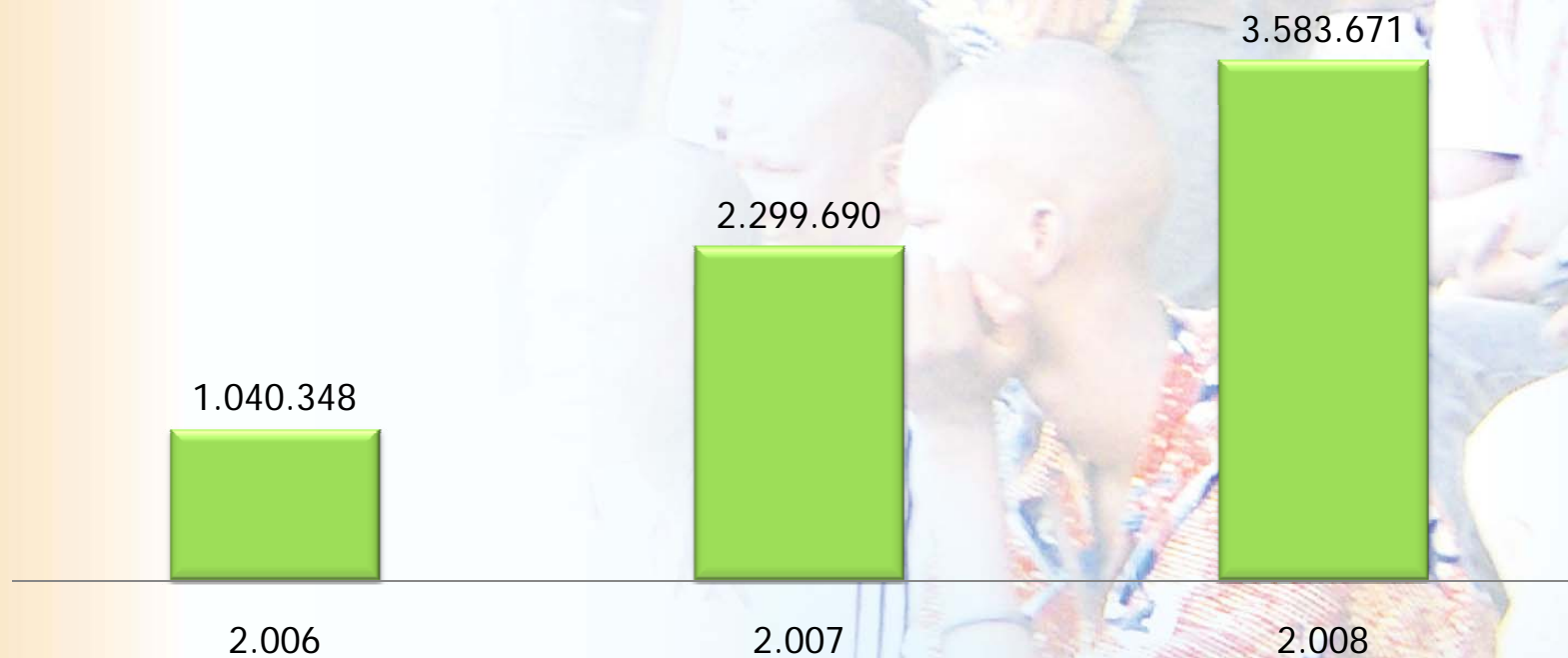
Prestations décès payées (en \$ US)



Quelques statistiques du RPC

Provisions techniques

Provisions techniques (\$ US)



Conclusion

- Les résultats atteints par le projet de micro assurance de la CIF, l'ont été grâce aux différentes alliances qui ont été établies;
- Des défis ont été relevés ensemble pour la 1^{ère} phase de ce projet et les différents partenaires sont tous embarqués pour la 2^{ème} phase qui est la création de la compagnie d'assurance.
- Cette compagnie reprendra la gestion de ce premier produit et proposera d'autres conformes à son agrément et aux besoins des clients de nos réseaux partenaires.

***Merci de votre aimable
attention***

